



FEDERAZIONE
AUTONOMA
BANCARI
ITALIANI



COORDINAMENTI e R.S.A. di UNIPOL BANCA

Politiche Commerciali: chiarimenti

Nella giornata del 9 ottobre u.s. si è svolto il quarto incontro della commissione bilaterale aziendale sulle Politiche Commerciali.

La discussione si è sviluppata sui seguenti argomenti all'ordine del giorno:

Diamanti

Le OO.SS.AA., pur apprezzando l'impegno dell'Azienda nell'affrontare il tema, hanno rilevato il permanere di alcune criticità.

Poiché in alcune aree i diamanti restituiti dai clienti sono rimasti in filiale, è stato richiesto di comunicare alla rete le modalità di inoltro in sede dei diamanti oggetto di transazione con i clienti.

L'Azienda, quanto prima, provvederà a comunicarci le modalità e il luogo di invio. La stessa, peraltro, si è dichiarata disponibile a supportare i colleghi che dovranno relazionarsi con i clienti che hanno investito in diamanti, ma che al momento non hanno manifestato particolari preoccupazioni.

In ossequio, pertanto, ai principi di eticità e trasparenza insiti nello stesso accordo delle Politiche Commerciali, l'Azienda valuterà eventuali richieste di transazioni, come d'altronde già avviene.

I rappresentanti aziendali hanno, altresì, precisato che le eventuali perdite derivanti dalla vendita anticipata dei diamanti stessi NON saranno ribaltate sul conto economico della filiale.

Utilizzo file "artigianali" di "rilevazione marginalità e similari"

Nell'ultimo incontro di maggio si era concordato con l'Azienda la predisposizione di un unico strumento elaborato a livello centrale, uniforme su tutte le aree, consultabile solo in filiale, non condiviso con altre filiali e che non sfociasse in indebite pressioni commerciali.

Ciò al fine di eliminare tutti i file frutto della fantasia dei vari ruoli di sintesi, tra l'altro non previsti e che la stessa direzione disconosce.

L'Azienda ci ha confermato che al momento, ai fini della rilevazione dei dati, verranno utilizzati esclusivamente i dati desumibili dalle procedure FEU/Cedacri (Conto Economico, Controllo di Gestione), chiarendo che la medesima non sollecita, richiede o rilascia nessun tipo di file ai vari coordinatori. E' stato precisato che gli Area Manager o i Coordinatori, che ritenessero tali strumenti utili per meglio monitorare l'andamento commerciale delle loro filiali, possono utilizzarli in accordo con le filiali ma, nel caso in cui l'utilizzo di tali strumenti non fosse condiviso, i colleghi sono liberi di non utilizzarli senza che da ciò possano scaturire pressioni indebite o scorrettezze.

Vi rinnoviamo pertanto la richiesta, in caso di difformità con quanto dichiarato dall'Azienda, a procedere con le dovute segnalazioni alle OO.SS. AA. .

Ribadiamo, ai fini della massima chiarezza, che non si è obbligati a utilizzare tali file, tantomeno quelli in cui si richiedono azzardate previsioni futuristiche, e vi invitiamo a segnalare senza indugio, caso per caso, eventuali condotte scorrette.

Pressioni Commerciali

Abbiamo segnalato come alcuni colleghi Gestori, discosti dal budget, siano stati intrattenuti dalle funzioni commerciali facendogli firmare un "impegno" al raggiungimento degli obiettivi da qui a fine anno. Iniziativa deprecabile, così come il perseverare nello stilare classifiche nominative fatte addirittura visionare durante gli incontri con l'Alta Direzione.

L'Azienda ha preso le distanze da questi episodi e ci ha chiesto di fagli avere copia di questi documenti per le valutazioni del caso.

Abbiamo altresì segnalato come, a seguito della continua ricerca di marginalità e conseguenti pressioni delle funzioni commerciali apicali, i colleghi potrebbero essere indotti ad operare non correttamente. Sono stati portati ad esempio il caso di mutui concessi solo se sottoscritta contestualmente una CPI, la concessione fidi solo a fronte della sottoscrizione titoli con una parte dei fondi derivanti dall'affidamento, firme sui contratti non raccolte alla presenza del collega ma delegando l'agente assicurativo.

L'Azienda, nel prendere atto di quanto da noi esposto, ha ribadito che queste pratiche sono vietate e non devono essere messe in atto.

Dipendenti che svolgono attività di consulenza – Offerta fuori sede

Il progetto è in fase di sperimentazione per 4 colleghi, con ulteriori 28 colleghi che gradualmente saranno coinvolti.

Stante l'inedita e delicata attività che questi colleghi sono chiamati a svolgere, a fronte delle nostre sollecitazioni sulla necessità di garantire agli stessi idonee tutele, l'Azienda ha dichiarato che non vi sarà alcun rischio se i colleghi si atterranno alle disposizioni impartite. Nel caso in cui dovessero insorgere contestazioni da parte degli organismi di vigilanza esterni, i colleghi coinvolti saranno pienamente supportati dall'Azienda.

I rappresentanti aziendali hanno inoltre precisato che non vi saranno penalizzazioni, ferme restando le valutazioni di merito da esaminare caso per caso.

Corso MIFID2

I colleghi interessati da questo percorso formativo dovranno sostenere un esame per poter proseguire nell'attività di consulenza finanziaria.

Gli argomenti trattati nei corsi sono attinenti al ruolo svolto, ma la complessità dei temi trattati e le modalità di fruizione a distanza nelle filiali (che implicano continue interruzioni da parte della clientela) rendono, a nostro avviso, complicata e difficile una preparazione idonea al superamento dell'esame, che sarà sostenuto con docenti esterni.

Abbiamo suggerito all'Azienda di mettere a disposizione dei colleghi la griglia completa delle possibili domande e risposte, così come avviene per coloro i quali si preparano all'esame da Consulente Finanziario. L'Azienda ha apprezzato il suggerimento e ne verificherà la fattibilità.

Sviluppatori

I colleghi addetti all'attività di sviluppo verranno coinvolti in piani di formazione dedicati al fine di ottenere la certificazione IVASS: ciò al fine di migliorare la professionalità dei colleghi, nonché di "regolarizzare" la loro presenza all'interno delle agenzie assicurative.

Alla chiusura dell'incontro, L'Azienda ci ha anticipato che a novembre partirà un progetto elaborato da Cedacri, che entrerà a regime dal 2019, denominato PRA (Price Risk Adjust) obiettivo di questa procedura è mettere le filiali nelle migliori condizioni per sapere quanto una singola trattativa commerciale possa essere profittevole. Auspichiamo che tale procedura non appesantisca ulteriormente l'operatività di filiale, viste le precedenti esperienze con l'interfaccia PWS.

Vi terremo come sempre informati di tutti gli sviluppi, in attesa di verificare gli effettivi benefici derivanti dalle azioni che l'Azienda intraprenderà sui vari argomenti trattati.

Bologna, 11 ottobre 2018.

**FABI – FIRST/CISL – FISAC/CGIL – UILCA
UNIPOL BANCA S.P.A.**